

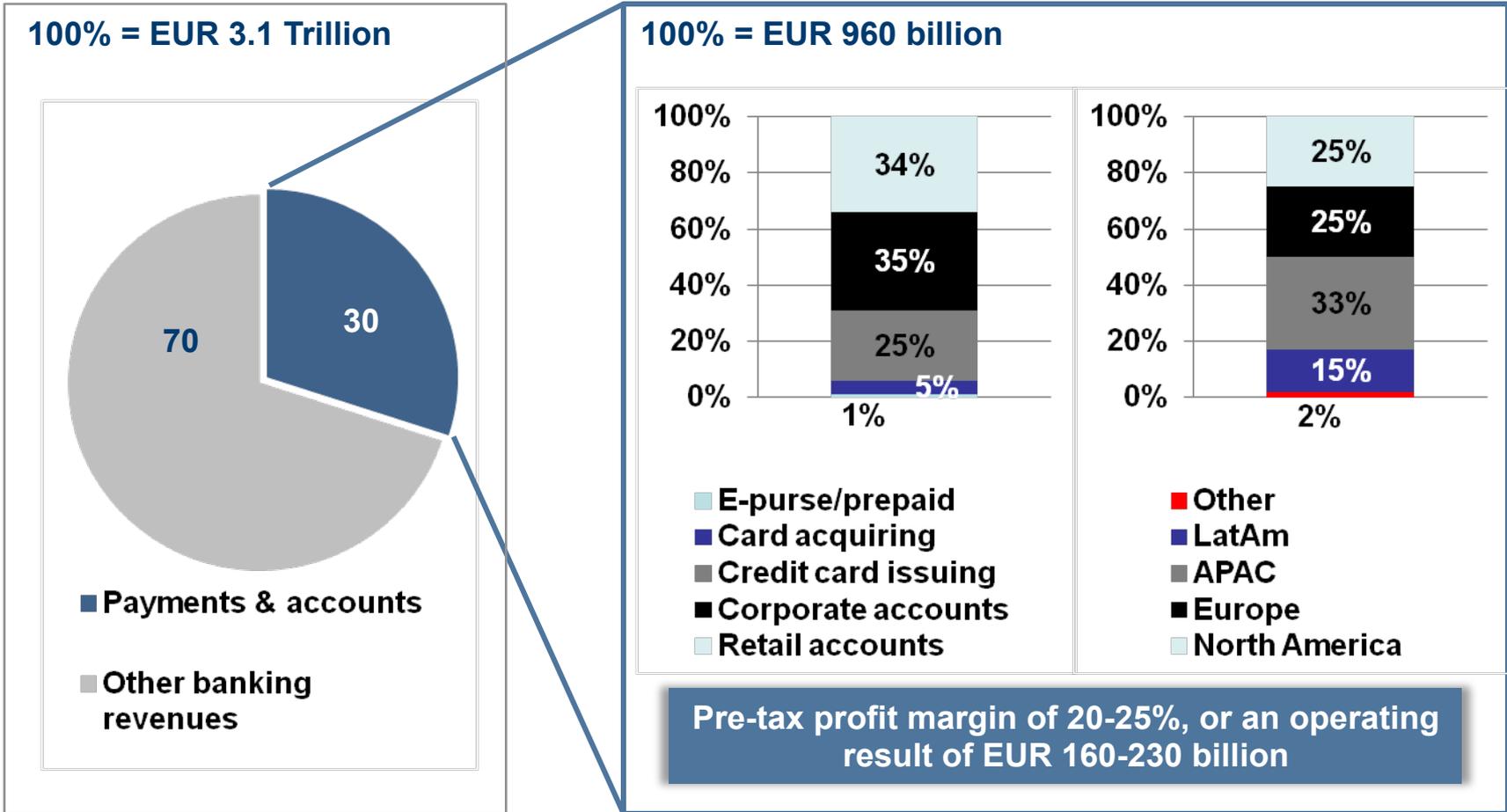


SEPA: aggiornamenti, requisiti tecnici e di business



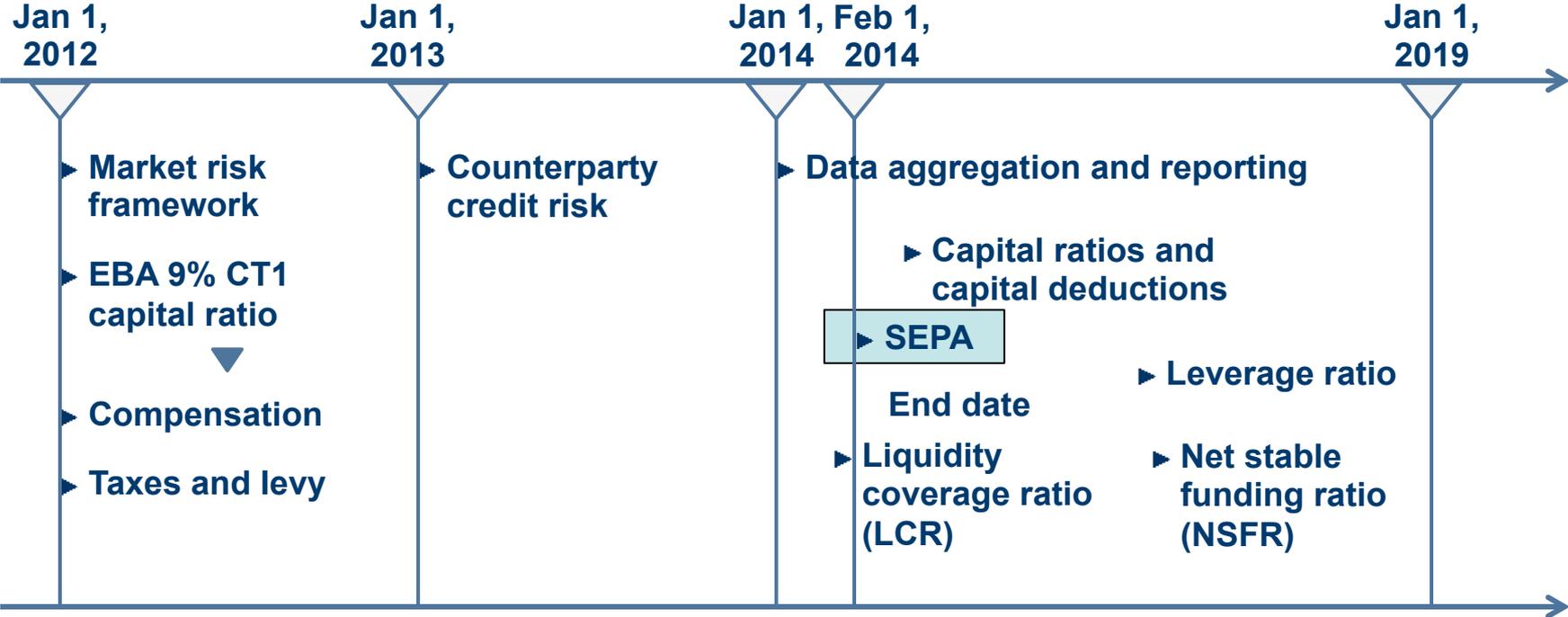
Napoli, 12 Giugno 2013

Ricavi totali delle banche derivanti dal comparto dei “Pagamenti”: circa 1 Trilione euro, di cui il 25% generato in Europa (dati in % del 2011)



Le banche stanno affrontando molteplici “normative” nuove: Basilea II/III, SEPA e di regulatory nazionale

▽ Implementation start date



Competitor “non bancari” hanno un vantaggio sulle banche...

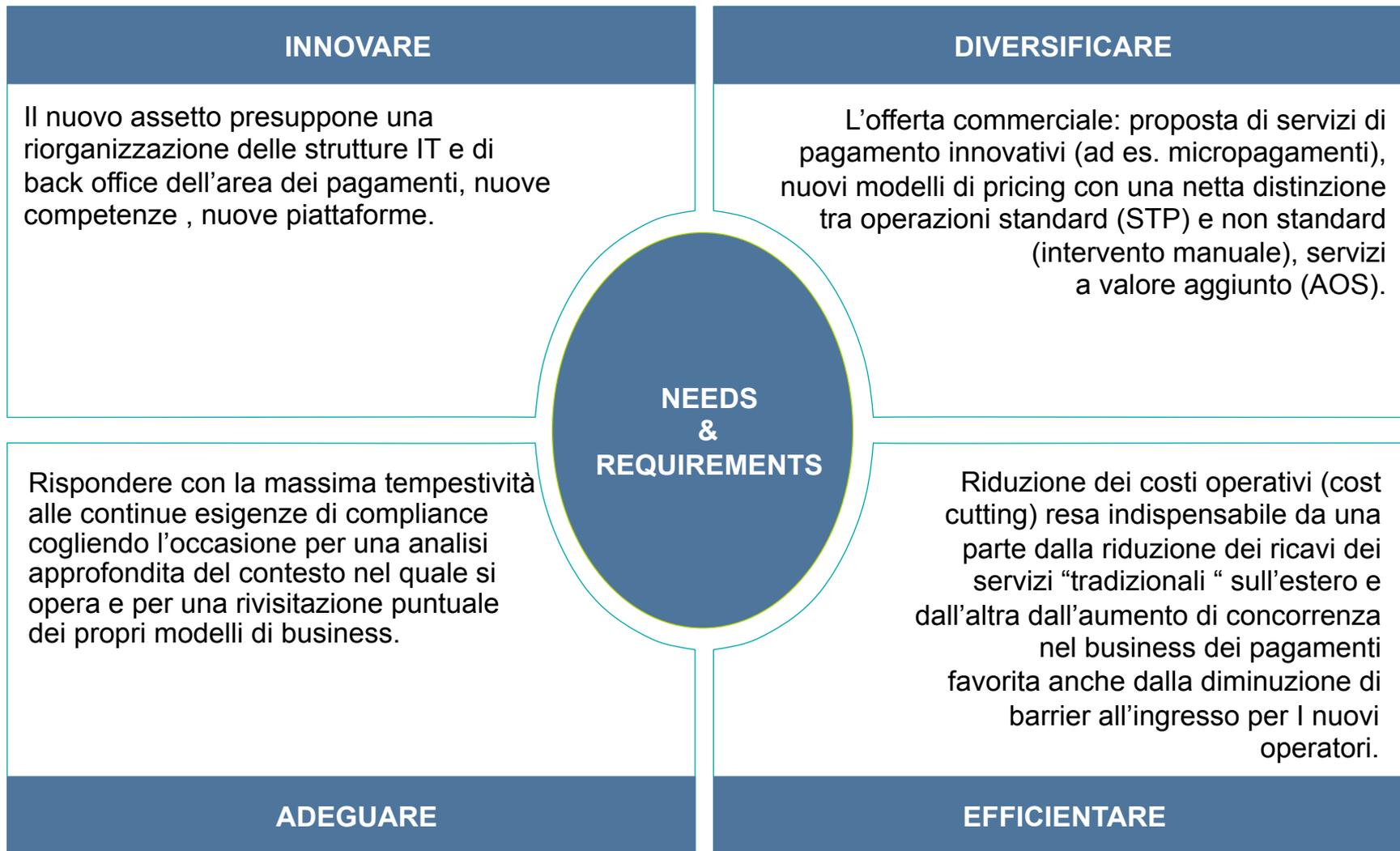
Nuovi players di mercato

Benefici vs banche

- ❖ PayPal
- ❖ iZettle
- ❖ Square
- ❖ GoCardless
- ❖ Google wallet
- ❖ Weve
- ❖ MasterCard
- ❖ Wywallet
- ❖ Sage
- ❖ Ingenico
- ❖ SAP

- 1) Minori requisiti normativi e di conformità rispetto alle banche
- 2) Attrattiva da parte degli investitori e tolleranza per periodi più lunghi di payback
- 3) Capacità di sfruttare l'infrastruttura bancaria e dei pagamenti già esistente, limitando i costi fissi
- 4) Maggior fiducia dei clienti consumatori
- 5) Apertura a partnership commerciali “brand-parent”
- 6) Flessibilità organizzativa e facilità ad accogliere nuovi skill (digital, social, etc)

I “requisiti” che emergono dal recepimento del contesto di mercato e dal nuovo quadro normativo



Scelte per recuperare “competitività” ed “efficienza”

Ingresso di nuovi competitor

- Apertura dei mercati, aumento della scelta dei sistemi per processare i pagamenti;
- Ingresso di operatori non bancari che offrono servizi di pagamento (Payment Institution).

Nuovi obblighi normativi per le banche

- Assicurarsi che i clienti ricevano le nuove informazioni secondo le modalità, i tempi ed i canali previsti;
- Rispettare i requisiti per gli aspetti di value dating;
- Predisporre nuove procedure per i rimborsi, per le notifiche e per gli strumenti di blocco/sblocco degli strumenti;

Riduzione dei margini

- Operazioni svolte verso qualsiasi nazione SEPA esattamente come se fosse “nazionale”;
- Miglioramento dei servizi e prezzi più competitivi per tutti i pagamenti transnazionali.

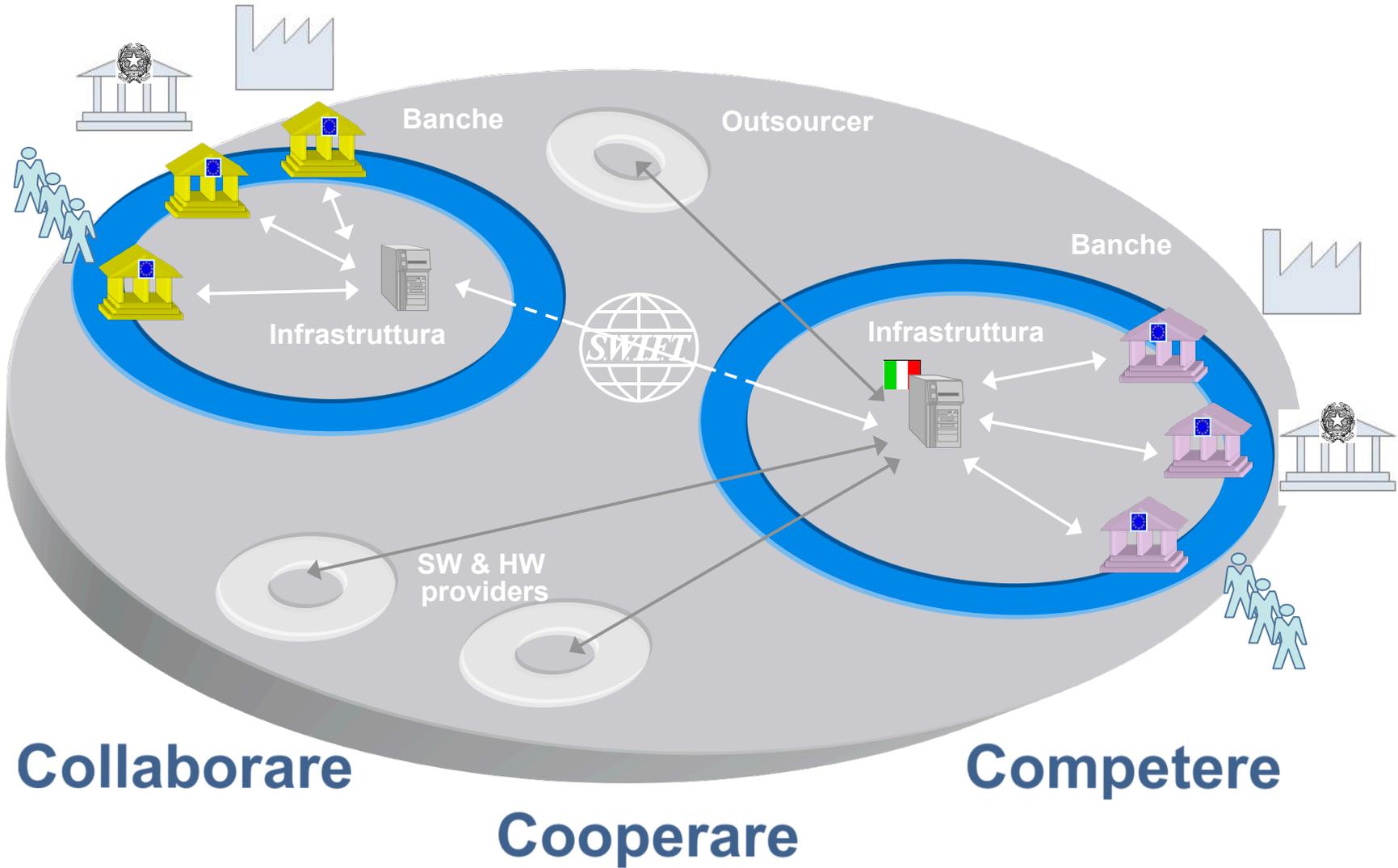
Aspetti quantitativi

- Ricavi da nuovi servizi / valore aggiunto
- Efficientamento dei processi, delle procedure e della riduzione costi di gestione operativa
- Economie di scala (es. nell’attività di Clearing & Settlement e trasporto applicativo, ...)
- Valutazione attività da esternalizzare o mantenere internamente

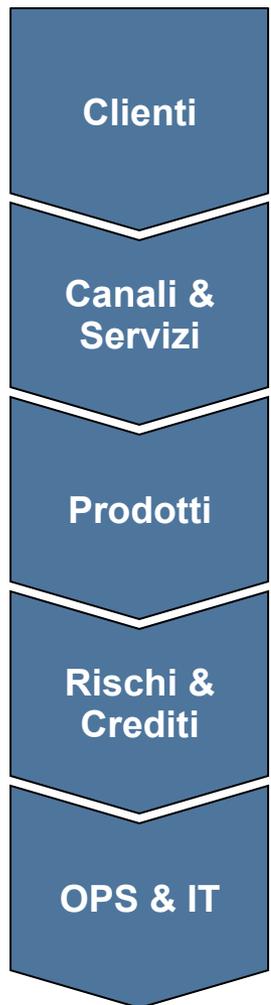
Aspetti qualitativi

- Innovazione delle politiche commerciali/marketing – multicanalità,
- Abbattimento del time to market nel lancio di nuovi servizi / pagamenti in ambito europeo

Attori coinvolti nel “ciclo di vita” del pagamento



“Lean Banking”: la roadmap gradita dai clienti



Cosa richiedono i clienti

- Clienti considerati clienti

- 24/7 real time, anche per SMEs
- Mobile focus

- 100% pagamenti elettronici
- Semplificazione portfolio prodotti

- Sottoscrizioni complete
- Approvazioni Real-time

- Dematerializzazione
- Full digital customer dashboard

Cosa significa per le banche

- Personalizzazione
- Autenticazione semplice

- Disponibilità 24 su 7
- Canali integrati

- 100% pagamenti elettronici e cash mgmt
- Prodotti pacchettizzati per il cliente

- Revisione processi di credito
- Profilatura complete dei clienti

- Processo E2E 100% STP
- Comunicazione personalizzata per cliente

Ridotto notevolmente negli anni il grado di fiducia della clientela verso le istituzioni finanziarie

I benefici “reali” per i clienti oltre la SEPA

